

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2025. № 7.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.7.9>

УДК 336

Л. О. Птащенко,

д. е. н., професор, Національний університет

«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4228-0421>

ПОРТФЕЛЬ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖЕРА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

L. Ptashchenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor, National University

«Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»

FINANCIAL MANAGER'S PORTFOLIO OF TOOLS FOR ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT

Проаналізовано портфель інструментів фінансового менеджера для управління дебіторською заборгованістю. Систематизовано основні чинників, котрі визначають причини неповернення комерційних боргів споживачами. Визначено методи впливу на боржників. Запропоновано систему показників, що характеризують ефективність управління дебіторською заборгованістю. Розглянуто такі форми рефінансування дебіторської заборгованості, як вексель, факторинг, форфейтинг. Здійснено порівняльний аналіз факторингу та форфейтингу. Ефективність політики

управління дебіторською заборгованістю залежить від таких важливих факторів, як професіоналізм фінансового менеджера. Продемонстровані основні показники, за якими оцінюється стан дебіторської заборгованості та ефективність розробленої політики управління дебіторською заборгованістю. Підкреслено, що рух дебіторської заборгованості – це процес безперервний, і основна задача фінансового менеджера полягає в умінні ефективно управляти дебіторською заборгованістю та адекватно застосовувати наявні в портфелі інструменти її рефінансування.

The article analyzes the portfolio of financial manager's tools for managing accounts receivable. Approaches to defining the essence of accounts receivable are generalized. The main factors that determine the reasons for non-repayment of commercial debts by consumers are systematized, in particular: economic and “political” nature, due to force majeure, and unfairness. The author identifies the methods of influence on debtors, which are classified as legal (claim work, pre-trial appeals, filing a lawsuit), economic (financial sanctions, bill of exchange agreements, factoring, forfeiting), psychological (constant telephone reminders, mailing warnings, etc.), and demonstrates the effectiveness of these methods on debtors. Since managerial decision-making is impossible without appropriate analysis, a system of indicators characterizing the effectiveness of accounts receivable management is proposed. The article considers such forms of accounts receivable refinancing as a bill of exchange, factoring, and forfeiting. It is emphasized that for a business, a bill of exchange received from a debtor is a more liquid asset than a receivable, since it can be sold on the stock market or transferred to another interested party (for example, a debtor's competitor, a bank servicing the debtor or a collection company) by means of an endorsement (transfer note). Promissory note reissuance of accounts receivable expands a business's ability to ensure solvency, speeds up settlements, reduces the amount of non-payments between companies, and improves financial discipline. Factoring and forfeiting are more costly (you have to pay interest to a financial intermediary), but no less effective for refinancing receivables. A comparative analysis of factoring and forfeiting is carried out. The effectiveness of the

accounts receivable management policy depends on such important factors as the professionalism of the financial manager. The main indicators for assessing the status of receivables and the effectiveness of the developed receivables management policy are demonstrated. It is emphasized that the movement of receivables is a continuous process, and the main task of a financial manager is to be able to effectively manage receivables and adequately use the refinancing instruments available in the portfolio. In addition, financial managers should take preventive measures as part of risk management, monitor and analyze the status of receivables.

Ключові слова: *фінансовий менеджмент, дебіторська заборгованість, вексель, факторинг, форфейтинг, бізнес, грошові потоки.*

Keywords: *financial management, accounts receivable, bill of exchange, factoring, forfaiting, business, cash flows.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бізнесу, котрий орієнтується на розвиток, захоплення нових ринків збуту, забезпечення міцних конкурентних позицій необхідно залучати нових клієнтів – споживачів продукту. Оскільки платоспроможність клієнтів низька або ж клієнт планує здійснити розрахунок згідно свого платіжного календаря, котрий, як правило, не співпадає з очікуваннями постачальника, виникає дебіторська заборгованість, яка з поточної іноді трансформується в проблемну. В цьому контексті фінансовим менеджерам необхідно володіти портфелем інструментів управління дебіторською заборгованістю. Адже, якщо не контролювати її стан, не застосовувати адекватний інструментарій рефінансування дебіторської заборгованості, у бізнесу можуть виникнути проблеми з ліквідністю, платоспроможністю, оскільки гроші, які фактично вже зароблені та для підприємства є безкоштовними, заморожені у споживачів, а за кредитні кошти потрібно платити у вигляді відсотків за користування. Отож, питання володіння інструментарієм управління дебіторською заборгованістю є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Досить вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів бухгалтерського обліку та економічного аналізу зробили такі вітчизняні вчені, як М.Д. Білик, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, В.О. Гуня, Й.Я. Даньків, В.І. Єфименко, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, І.М. Парасій-Вергуненко, О.А. Петрик, В.В. Сопко, В.Г. Швець, а також зарубіжні вчені: І. Бернар, К. Друрі, Ж.-К. Коллі, Д. Стоун, К. Хітчинг. Наукові праці є важливим інструментом в удосконаленні управління дебіторської заборгованості [2]. Узагальнимо погляди науковців до поняття дебіторської заборгованості (таблиця 1).

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості

Автор	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»
1	2
Майборода О.Є. Косарева І.П., Корабейнікова І.О.	Це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства [1].
Гуня В.О.	Один із найважливіших складників кредитної діяльності підприємства, один з елементів для розрахунку показників її результативності [2].
Іванов Є.О.	Боргові права покупців [3].
Кужельний М.В., Лінник В.Г.	Визначається як актив, коли підприємство має юридичне право отримувати грошові кошти [4].
Гнатенко Є.П., Волошина В.В.	Це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати завдання не тільки зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською [5].
Бланк І.О.	Сума заборгованості на користь підприємства, що представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних та фізичних осіб по розрахунках за товари, роботи, послуги, видані аванси та ін. [7].
Кияшко О.М.	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати [8].

Формулювання цілей статті. Не зважаючи на інтерес науковців до питання дебіторської заборгованості, проблема інструментарію управління дебіторською заборгованістю підприємства залишається актуальною, особливо в умовах економічної турбулентності та війни в Україні. З огляду

на це метою статті є розгляд та узагальнення портфеля інструментів фінансового менеджера для управління дебіторською заборгованістю, котра є джерелом надходження власних грошових потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження довело, що дебіторській заборгованості бізнесу приділяється досить пильна увага науковців та фахівців. З одного боку, якщо підприємство вестиме агресивну політику управління дебіторською заборгованістю, тобто, здійснювати комерційне кредитування всім, хто «постукає в двері», може виникнути велика питома вага простроченої або взагалі неоплаченої дебіторської заборгованості. Як наслідок, висока ймовірність втрати ліквідності та платоспроможності бізнесу через нестачу власних грошових коштів. А з іншого боку, обмеження комерційного кредитування та зменшення кількості споживачів негативно впливатиме на фінансові результати діяльності підприємства. Тому, нарощуючи клієнтську базу, фінансовий менеджер має володіти портфелем інструментів, котрі б дозволили ефективно управляти дебіторською заборгованістю.

Проте, слід пам'ятати, що які б, здавалося, ефективні інструменти ми не використовували, борги виникатимуть рано чи пізно. При досить значних обсягах реалізації продукту (надання послуг) та залученні великої кількості споживачів, борги виникатимуть так чи інакше. Менеджери мають відноситися до цього, як до природного явища та, керуючись досвідом минулих періодів, планувати частину витрат на покриття збитків. Таким чином формується резерв сумнівних боргів. Звертаючись до світового досвіду, зазначимо, що, наприклад, американські фінансисти вважають допустимим рівень безнадійної заборгованості в розмірі 2-10 % залежно від ступеня ризику бізнесу та рівня рентабельності.

Серед основних чинників, котрі визначають причини неповернення комерційних боргів споживачами варто визначити такі:

– Економічного характеру. Покупець добросовісний, але тимчасово відчуває брак коштів;

– «Політичного» характеру. Боржник має достатньо коштів, але не планує вчасно оплачувати, наприклад через монопольне становище або дотримання концепції Total Cash Management тощо.

– Виникнення форс-мажорних обставин. Це може бути руйнування через війну, недружнє поглинання, стихійні лиха, тобто дії непереборних сил;

– Недобросовісного характеру. Наприклад, боржник з самого початку не планував розраховуватися.

В цьому контексті фінансовим менеджерам слід проводити аналіз клієнтів, з'ясувати причини несплати та обирати інструменти повернення боргів. Методи впливу на боржників класифікують як юридичні (претензійна робота, досудові звернення, подання позову), економічні (фінансові санкції, вексельні угоди, факторинг, форфейтинг), психологічні (постійні телефонні нагадування, поштові надсилання попереджень тощо). Проте ці методи не завжди ефективно впливають на стан повернення боргів. Ми узагальнили ефективність методів впливу на дебіторів (таблиця 2) [11].

Таблиця 2. Ефективність застосування методів впливу на дебіторів

Методи впливу	Коефіцієнт корисної дії (ККД) у %	
	Добросовісний дебітор	Недобросовісний дебітор
1. Усні нагадування	10-20	0,1-2
2. Письмові нагадування	15-30	0,1-2
3. Подача позову	20-40	5-15
4. Виконання рішення суду	30-50	10-20
5. Штраф, пеня, інші фінансові санкції	40-60	2-10
6. Застава	80-90	70-80
7. Вірогідність втрати іміджу	30-40	0,1-5
8. Припинення постачань	10-30	5-20
9. Втручання офіційних і контролюючих органів	50-70	20-40

Ефективне функціонування підприємства не можливе без управління дебіторською заборгованістю, яка безпосередньо впливає на фінансовий стан і головним в даному питанні є правильне управління нею та контроль за вчасністю погашення покупцями виставлених рахунків за надані послуги чи відвантажені товари. При цьому, головне завдання фінансових менеджерів – постійний контроль за станом дебіторської заборгованості та застосування фінансового інструментарію, який сприятиме своєчасному рефінансуванню дебіторської заборгованості та забезпеченню адекватного рівня ліквідності підприємства (рис. 1).

Розглянемо вексельну форму розрахунку. Для нашого бізнесу вексель, отриманий від боржника, є більш ліквідним активом, ніж дебіторська заборгованість, оскільки індосаментом (передавальним надписом) його можна продати на фондовому ринку або передати іншій зацікавленій особі (наприклад, конкурентові боржника, банку, що здійснює обслуговування боржника або колекторській компанії).

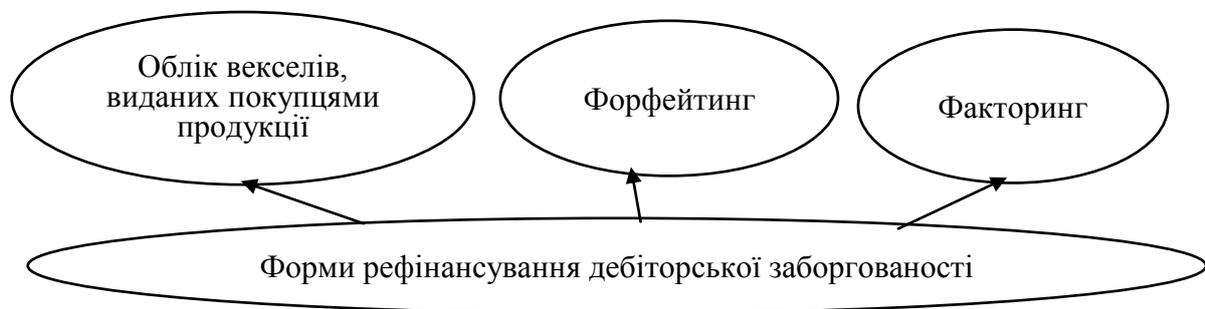


Рис. 1. Форми рефінансування дебіторської заборгованості

Оформлення дебіторської заборгованості векселем надає підприємству-кредитору низку переваг, зокрема:

- погашення боргу за векселем є обов'язковою умовою та не потребує підтвердження боргу в суді;
- існує можливість стягнення боргу в суді;
- вексель, як і будь-який цінний папір, має властивість обіговості, тому його можна продати третій стороні.

Крім того, вексельне переоформлення дебіторської заборгованості розширює можливості бізнесу забезпечити платоспроможність, прискорює розрахунки, зменшує обсяг неплатежів між підприємствами та покращує фінансову дисципліну. Тому, для підвищення фінансової стабільності й ліквідності бізнесу доцільно засовувати вексельну форму розрахунку, як засіб рефінансування дебіторської заборгованості.

У разі, якщо боржник не погоджується оформити дебіторську заборгованість векселем, у фінансового менеджера в портфелі є такий інструмент як факторинг. Відповідно до Цивільного Кодексу України за договором факторингу одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за кошти, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [15].

Особливістю факторингу є його комплексність, що полягає у цілісності фінансово-посередницьких структур. Факторинг дає можливість підприємству-постачальнику рефінансувати дебіторську заборгованість і скоротити таким чином фінансовий та операційний цикли. Проте, необхідно пам'ятати, що факторингове фінансування не здійснюється на прострочену і довгострокову заборгованість.

Ще одним доступним інструментом рефінансування дебіторської заборгованості є форфейтинг, котрий як і факторинг передбачає операцію продажу заборгованості. Сутність форфейтингу полягає в тому, що при наданні відстрочки платежу постачальник може вимагати від клієнта виписати боргову розписку (вексель). За цим векселем продавець отримує безперечне право отримання платежу за векселем при настанні терміну виконання зобов'язання. При цьому надається гарантія третьої особи щодо виконання зобов'язань за векселем, котра називається авалем, а вексель – авальованим. При цьому вексель можна продати третій особі – форфейтеру.

На сьогоднішній день форфейтинг набуває популярності у міжнародній торгівлі, особливо при експорті вартісного устаткування з тривалим терміном

виробництва. При цьому використовуються переказні векселі без права регресу, тобто весь ризик неплатежів бере на себе покупець векселя, не висуваючи претензії попередньому власникові векселя.

Фінансовим менеджерам слід ураховувати, що факторинг та форфейтинг є більш витратними, оскільки доводиться сплачувати відсотки фінансовому посереднику, але не менш ефективними для рефінансування дебіторської заборгованості.

Детальніше розібратися у відмінностях між форфейтинг та факторингом допоможе їх порівняльна характеристика, узагальнена в таблиці 3.

Таблиця 3. Порівняльна характеристика факторингу та форфейтингу

Ознака	Факторинг	Форфейтинг
Об'єкт операції	Переважно рахунок-фактура	Переважно вексель
Термін кредитування	Короткострокове кредитування (до 180 днів)	Середньо- та довгострокове кредитування (від 180 днів до 10 років)
Фінансування	Фактор фінансує 70-90% боргу, а решта – надходять на рахунок кредитора після погашення боргу покупцем	Форфейтер виплачує суму боргу повністю, за вирахуванням дисконту
Відповідальність за ризики	Фактор або залишає за собою право регресу до експортера, або відмовляється, але у цьому випадку при експорті товарів ризики несе експортер	Форфейтер бере на себе всі ризики несплати боргу
Можливість перепродажу	Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена	На вторинному ринку передбачається можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу
Гарантія від третіх осіб	Гарантії від третьої особи не потрібні	Вимагається гарантія від третьої особи або аваль
Вимоги	Передбачає кредитування під вже існуючу грошову вимогу, або під вимогу, яка виникне в майбутньому, але чітко визначену в договорі купівлі-продажу.	Можливе кредитування в обмін на вексель, випущений з метою акумуляції коштів, для реалізації інших цілей в рамках угоди
Сума кредиту	Сума кредиту обмежена можливостями фактору.	Сума кредиту може бути досить високою внаслідок можливості акумуляції.

Крім зазначених вище зовнішніх факторів впливу на розмір дебіторської заборгованості, вкрай важливі й внутрішні фактори, на які

здатен вплинути істеблішмент підприємства. Це, зокрема, кредитна політика підприємства, професіоналізм фінансового менеджера, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, види розрахунків, стан контролю за дебіторською заборгованістю.

Рівень дебіторської заборгованості покупців продукції оцінюється шляхом розрахунку:

- коефіцієнта відволікання оборотних активів в поточну дебіторську заборгованість:

$$КОА_{дз} = \frac{ДЗ_{в} + ЧРВ_{дз} + РСБ}{ОА},$$

де $КОА_{дз}$ – коефіцієнт відволікання оборотних активів в поточну дебіторську заборгованість за товари, роботи та послуги;

$ДЗ_{в}$ – сума поточної дебіторської заборгованості покупців, яка оформлена векселями;

$ЧРВ_{дз}$ – сума чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості;

$РСБ$ – сума резерву сумнівних боргів;

$ОА$ – сума оборотних активів підприємства.

- коефіцієнта можливої інкасації поточної дебіторської заборгованості:

$$КМІ_{дз} = \frac{ДЗ_{в} + ЧРВ_{дз}}{ДЗ_{в} + ЧРВ_{дз} + РСБ}.$$

Середній період інкасації поточної дебіторської заборгованості розраховується за формулою:

$$П_{дз} = \frac{ДЗ_{в} + ЧРВ_{дз}}{О_0},$$

де $П_{дз}$ – середній період інкасації поточної дебіторської заборгованості (в днях);

$ДЗ_{в}$ – середня сума поточної дебіторської заборгованості покупців, яка оформлена векселем (розраховується як середня хронологічна);

$ЧРВ_{дз}$ – середня сума чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості;

O_0 – сума денного обороту по реалізації продукції в періоді, що розглядається.

Суму ефекту від інвестування коштів в дебіторську заборгованість розраховують за формулою:

$$E_{дз} = П_{дз} - ПВ_{дз} - ФВ_{дз},$$

де $E_{дз}$ – сума ефекту, отриманого від інвестування коштів в дебіторську заборгованість по розрахунках з покупцями;

$П_{дз}$ – додатковий прибуток підприємства, отриманий від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту;

$ПВ_{дз}$ – поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасацією боргу;

$ФВ_{дз}$ – сума прямих фінансових витрат від неповернення боргу покупцями.

Поряд з абсолютною сумою ефекту можна розрахувати і відносний показник – коефіцієнт інвестування коштів:

$$KE_{дз} = \frac{E_{дз}}{ДЗ_{рп}},$$

де $KE_{дз}$ – коефіцієнт ефективності інвестування в дебіторську заборгованість по розрахунках з покупцями;

$E_{дз}$ – сума ефекту, отриманого від інвестування коштів в поточну дебіторську заборгованість по розрахунках з покупцями у визначений період;

$ДЗ_{рп}$ – середній залишок поточної дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями в періоді, що розглядається.

При визначенні можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) або споживчому кредиту використовують формулу:

$$OK_{дз} = \frac{OP_k \times K_{с/ц} \times (ПНК + ПР)}{360},$$

де $OK_{дз}$ – необхідна сума оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість;

OP_k – запланований обсяг реалізації продукції в кредит;

$K_{с/ц}$ – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, виражений десятковим дробом;

ПНК – середній період надання кредиту покупцям, в днях;

ПР – середній період прострочення платежів по наданому кредиту, в днях.

Для розрахунку коефіцієнтів оборотності дебіторської заборгованості використовується бухгалтерський баланс та звіт про фінансові результати.

Оборотність ДЗ = $ВР/ДЗ_{сер}$,

де ВР – виручка від реалізації;

$ДЗ_{сер}$ – середня дебіторська заборгованість.

Критерієм оптимальності розробленої та впровадженої кредитної політики виступає така умова:

$$ДЗ_о \rightarrow ОП_{др} \geq ОВ_{дз} + ВК_{дз},$$

де $ДЗ_о$ – оптимальний розмір поточної дебіторської заборгованості при нормальному фінансовому стані підприємства,

$ОП_{др}$ – додатковий операційний прибуток, отриманий від збільшення продажу продукції в кредит,

$ОВ_{дз}$ – додаткові операційні витрати по обслуговуванню поточної дебіторської заборгованості,

$ВК_{дз}$ – розмір втрат капіталу, інвестованого в поточну дебіторську заборгованість, через недобросовісність (неплатоспроможність) покупців.

У підсумку зазначимо, що рух дебіторської заборгованості – це процес безперервний, і основна задача фінансового менеджера полягає в умінні ефективно управляти дебіторською заборгованістю та адекватно застосовувати наявні в портфелі інструменти її рефінансування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, ефективне функціонування бізнесу не можливе без дебіторської заборгованості, яка безпосередньо впливає на фінансовий стан і головним в даному питанні є правильне управління нею та контроль за вчасністю погашення покупцями виставлених рахунків. Кожне

підприємство самостійно вибирає метод рефінансування: оформлення дебіторської заборгованості і може використовувати різні сучасні методи, такі як вексельне оформлення заборгованості, здійснення факторингу або форфейтингу, які ще не так популярні в Україні, проте в розвинених країнах є досить актуальними. Від своєчасних розрахунків залежить величина касового розриву на підприємстві, природного явища, коли розрахунки з кредиторами вже проведені, а дебітори ще не розрахувалися за отримані послуги, товари. Щоб зменшити тривалість касових розривів необхідно ефективно управляти дебіторською заборгованістю. Згідно концепції Кінга Total Cash Management, яка ґрунтується на пріоритеті грошових потоків, варто за можливістю відтермінувати оплату кредиторської заборгованості та прискорювати стягнення дебіторської заборгованості.

Отже, підприємства повинні здійснювати управління дебіторською заборгованістю у таких напрямках:

- розроблення та ефективне управління кредитною політикою бізнесу, де при нарощенні обсягів реалізації збільшується розмір заборгованості клієнтів;
- здійснення моніторингу та аналізу стану дебіторської заборгованості; розроблення ефективних схем проведення розрахунків зі споживачами;
- розроблення плану рефінансування дебіторської заборгованості з використанням портфеля фінансових інструментів;
- оперативно вживати превентивних заходів впливу на проблемних або недобросовісних дебіторів в рамках ризик-менеджменту.

В подальшому передбачається провести оцінювання впливу інфляції на дебіторську заборгованість за різними варіантами, включно з наданням знижки покупцям за умови швидшої оплати, обґрунтування вигідності наданих знижок з урахуванням індексу інфляції, відкоригованого на тривалу війну в Україні.

Література

1. Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. (2018). Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство*. №15. С. 396–402.
2. Гуня В.О. (2014). Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. № 19. С. 124–131
3. Іванов Є.О. (2005). Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства. *Вісник МСУ. Вип.1–2. Т.VIII: Економічні науки*. Харків. С. 35–38
4. Кужельний М.В., Лінник В.Г. (2010). Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: КНЕУ. 334 с.
5. Гнатенко Є.П., Волошина В.В. (2015). Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки* № 1 (4). С. 38–42
6. Каховська, О., Спірідонова, К., & Кірнос, О. (2023). ОСОБЛИВОСТІ Управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи неплатежів. *Економічний простір*, (185), 54-58. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/185-10>__ (дата звернення до ресурсу – 04.07.2025 р.)
7. Бланк І. О. Ситник Г. В. (2006). Управління фінансами підприємств. К.: КНТЕУ. 780 с.
8. Кияшко О. М. (2011). Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ. 21 с.
9. Власова Н.О., Носач Л.Л. (2011). Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі [Текст]: монографія. Харків: ХДУХТ. 229 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237. *Бухгалтерія*. 2001. № 52/2(467). С. 55–56.

11. Птащенко Л., Сахацький Д. (2007). Тотальне управління грошима в системі збереження корпоративних інтересів. *Економіка і регіон*. Полтава, ПолтНТУ. № 1 (12). С. 107-111.

12. Юрченко, С. В., Мачак, Т. О., & Овдін, В. С. (2024). Управління дебіторською заборгованістю для підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, (16). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-16-04-02> (дата звернення до ресурсу – 04.07.2025 р.)

13. Колесніченко А. С., Костін Б. О. (2024). Сучасний облік, аналіз та управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні аспекти сучасної статистичної науки і практики: матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф. пам'яті проф. Підгорного Анатолія Захаровича*. Одеса: Одеський національний економічний університет. С. 23-25.

14. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV URL: <http://zakon3.rada.gov.ua> (дата звернення до ресурсу – 05.07.2025 р.)

References

1. Mayboroda, O.E., Kosareva, I.P. and Korabeynikova, I.O. (2018), “Characterization of the essence and concept of accounts receivable and accounts payable”, *Economy and society*, vol.15, pp. 396-402.

2. Gunya, V.O. (2014), “Improving the classification of accounts receivable and its reflection in the financial statements of enterprises”, *Economic space*, vol. 19, pp. 124-131.

3. Ivanov, E.O. (2005). “Classification of factors influencing the overall level of accounts receivable of the enterprise”, *Vestnik MSU. Economic sciences*, vol.1-2, no. VIII, pp. 35-38.

4. Kuzhelnyi, M.V. and Linnyk, V. G. (2010), *Teoriia bukhgalterskoho obliku* [Theory of accounting], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. Gnatenko, E.P. and Voloshyna, V.V. (2015), “Analysis of the ratio of accounts receivable and accounts payable of the enterprise”, *Scientific Bulletin of V.O. Sukhomlynsky Mykolaiv National University. Economic Sciences*, vol. 1 (4), pp. 38-42.

6. Kakhovska, O., Spiridonova, K. and Kirnos, O. (2023), “Features of receivables management in the context of the crisis of non-payment”. *Economic space*, pp. 54-58, [Online], vol. 185. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/185-10>.
7. Blank, I.O. and Sytnyk, G.V. (2006), *Upravlinnia finansamy pidpriemstv* [Financial management of enterprises], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
8. Kiyashko, O.M. (2011). “Accounting and analysis of accounts receivable in the enterprise management system”, PhD Thesis, Accounting, analysis and audit, Kyiv, Ukraine.
9. Vlasova, N.O. and Nosach, L.L. (2011), *Upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanostiamy pidpriemstv optovoi torhivli* [Management of receivables and payables of wholesale trade enterprises], Kharkiv, Ukraine.
10. Ministry of Finance (1999), “Regulation (standard) of accounting 10 “Accounts receivable”, *Accounting*. 2001, vol. 52/2(467), pp. 55-56.
11. Ptashchenko, L. and Sakhatsky, D. (2007), “Total money management in the system of preserving corporate interests”, *Economy and region*, vol. 1 (12), pp. 107-111.
12. Yurchenko, S.V., Machak, T.O. and Ovdin, V.S. (2024), “Management of accounts receivable to increase the level of financial and economic security of the enterprise”, *Problems of modern transformations. Series: Economics and management*, vol. (16), [Online]. <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-16-04-02>.
13. Kolesnichenko, A. and Kostin, B. (2024), “Modern accounting, analysis and management of accounts receivable of the enterprise”, *Aktual'ni aspekty suchasnoi statystychnoi nauky i praktyky: matepialy 2-i Mizhnar. nayk.-ppakt. konf. pam'iaty prof. Pidhornoho Anatoliia Zakharovycha* [Actual aspects of modern statistical science and practice. International scientific-practical conference in memory of Prof. Anatolii Zakharovych Pidhornyi], Odesa National Economic University, Odesa, Ukraine, pp. 23-25.
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), “Civil Code of Ukraine”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (accessed 05.07.2025).

Стаття надійшла до редакції 10.07.2025 р.